

El Ejercicio de vender –y la venta de Seguros mucho más - ha cambiado más en estos 18 años que en todo el siglo XX aunque en las librerías siguen en el Top 10 algunos escritos en los años 50, como “El mejor vendedor del mundo” o “Cállese y venda”...

Sin embargo, en el siglo XXI, vender seguros se ha convertido en una actividad de vértigo. Hoy el comprador de servicios aseguradores y financieros, antes de comprar, tiene toda la información de lo que desea comprar: información comparada, contrastada y a menudo, distorsionada o confusa. El prospect, hoy, tiene incluso más información que el propio vendedor. Pero podemos afirmar, sin embargo, que hoy el Cliente no está mejor informado sino mejor confundido... Este curso prepara para realizar la actividad profesional de agente de seguros HOY.

CONTENIDO

UNIDAD DIDÁCTICA 1: ASPECTOS BÁSICOS DE LAS VENTAS

ASPECTOS BÁSICOS DE LAS VENTAS

- 1.1 VIDEO. El producto
- 1.2 VIDEO. El ciclo de vida del producto
- 1.3 VIDEO. El cliente
- 1.4 VIDEO. Proceso de administración de las ventas
- 1.5 VIDEO. Factores que afectan a las ventas
- Lectura 1. Aspectos básicos de las ventas
- Test Unidad 1

UNIDAD DIDÁCTICA: 2 ORGANIZACIÓN DE LAS VENTAS

ORGANIZACIÓN DE LAS VENTAS

- 2.1 VIDEO. El departamento de ventas
- 2.2 VIDEO. La planificación de las ventas
- 2.3 VIDEO. Administración de las relaciones con el cliente
- 2.4 VIDEO. El CRM y el marketing transaccional
- 2.5 VIDEO. Requisitos para implantar con éxito un CRM
- 2.6 VIDEO. Indicadores de un CRM
- 2.7 VIDEO. Implementación de un CRM
- Lectura 2. Organización de las ventas.
- Test unidad 2.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CRM

- VIDEO 3.1 Elegir CRM
- VIDEO 3.2 Suma CRM
- VIDEO 3.3 Contactos
- VIDEO 3.4 CRM para comerciales
- VIDEO 3.5 CRM Director comercial
- VIDEO 3.6 CRM atención al cliente
- VIDEO 3.7 CRM email marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL

- 4.1 VIDEO. La negociación comercial
- Lectura 4. El proceso de la negociación comercial
- Test Unidad 4.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS DE VENTAS

TÉCNICAS DE VENTAS

- 5.1 VIDEO. Técnicas de ventas
- 5.2 VIDEO. Las fases de la venta
- Lectura 5. Técnicas de ventas
- Test Unidad 5

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA FUERZA DE LAS VENTAS

LA FUERZA DE LAS VENTAS

- 6.1 VIDEO. La fuerza de las ventas
- Lectura 6. La fuerza de las ventas.
- Test Unidad 6.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. VENTAS DE SEGUROS

TÉCNICAS DE VENTAS DE SEGUROS

- VIDEO 7.1. Llamada y sondeos
- VIDEO 7.2. Ofrecimientos
- VIDEO 7.3. Argumentación contratación decesos.
- VIDEO 7.4. Argumentación contratación hogar.
- VIDEO 7.5. Argumentación contratación vida.
- VIDEO 7.6. Argumentación contratación salud.
- VIDEO 7.7. Cierre y RGPD.
- VIDEO 7.8. Objeciones y consejos.
- VIDEO 7.9. Flujo de la llamada
- Lectura 7. Técnicas de ventas de seguros
- Test Unidad 7

EXAMEN FINAL. CURSO TECNICAS DE VENTAS DE SEGUROS